

Vendre les prestations de service

<https://estim-formation.com/formation-vendre-prestations-service>

Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux de la vente.
- Vendre en conscience des mécanismes en jeu.
- Exceller dans les différentes étapes de la vente.
- Développer ses talents de vendeur de services.

Programme pédagogique

Fondamentaux de la vente

- Cycle de vente
- Modèle RPBDC
- Spirale de croissance : confiance / business / satisfaction

Spécificités de la vente de prestations

- Acheter une prestation de services s'apparente à une acquisition « sur plans »
- Questions et objections spécifiques à la vente de prestations de services
 - Les plans sont-ils adaptés à mon besoin ?
 - Qu'est-ce que j'achète, finalement ?
 - Ai-je une garantie de bonne fin ?

Emporter la conviction du client

- Binôme consultant / commercial : un élément clé pour répondre à ces questions dans les différentes phases de la vente
 - Répartition des rôles de chacun
 - Communication indispensable
- Première vente et ventes suivantes

Leviers de la vente de prestations de service

- Leviers classiques
 - Événements, changements, rebonds
- Découvrir les leviers de ses clients
- Offre et qualité de l'offre
 - Régie, forfait, périmètre et prix

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :

À l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.